

# ADVISOR'S EDGE REPORT

PLANIFICATEUR MÉDIA 2012

## ADVISOR'S EDGE REPORT

October 2011 / vol. 7 no. 9

www.advisor.ca

**1.75%**  
Personal Advantage Account

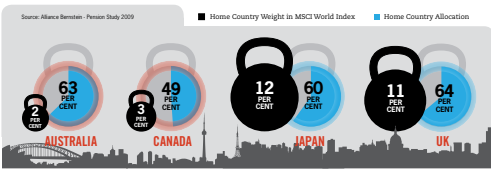
Manulife Bank  
For your future

**HOMELAND AFFINITY**  
It's been six years since the federal government moved to scrap foreign content limits in registered plans in an effort to open up the market to international investments. Yet Canadians still prefer investing closer to home

**GLOBAL REPORT**  
Just like many advisors, Robert Abboud has less-than-fond memories of the foreign property rule, which imposed a 30% limit on foreign securities in registered plans. "Administratively, it was tort-

"It was a real pain for us as planners because the book value of registered plans was recalculated on a monthly basis and there was a 1% penalty applicable when the 30% threshold was exceeded," adds Jeanette Brox, a CFP with Investors Group in Toronto. "That's a nightmare for someone with a big book."

"It was a challenge, and you really had to be organized," Brox says. "The rule was scrapped in 2005, opening the door to interna- ▶ 15



**FACEOFF: will silver keep its sheen?**  
Two experts discuss whether this precious metal is a sound investment

**BULLISH ON SILVER**  
Demand outstripping supply  
We're bullish on silver right now. Investment demand in the silver industry is increasing, and supply just can't keep pace. This skewed supply and demand is

likely to further push silver quite dramatically. From an investment perspective, silver is trending higher for many of the same reasons as gold. Like gold, silver is one of the few assets not associated with any liabilities, or linked to a promise of payment by a government or company. And unlike paper money, it cannot

You have a plan. You resist temptation. You are a creature of commitment. You invest with Trimark.

Whether you Tweet, Facebook or are LinkedIn, stay connected with THE SOCIAL ADVISOR.  
<http://www.advisor.ca/microsite/social>

**INSIDE**  
PART ONE: IN BUSINESS  
P.15-19 GLOBAL REPORT  
Stocks, bonds, foreign indirect investment, opportunities in emerging markets

**P.2-3 NEWS**  
Faceoff: silver, generic drug sector

**P.4 COMPLIANCE**  
Securities regulators in Canada not pulling up their socks

**P.8-12 INVESTMENTS**  
Improve pensions by aiming for percentage of salary. Fixed-income ETFs work for advisors. Not simple to invest in commodities

**P.13-14, 20 TAX**  
Tax on equity-based compensation: RRSP or TFSA for your laid-off client? Can't write off expenses related to exploring pre-business activity

**P.21-22 YOUR PRACTICE**  
Eight secrets to success: Unlock client's potential by understanding their behaviours

**P.23-24 ESTATE PLANNING**  
Trustee duties explained

**P.25-28 INSURANCE**  
Importance of a specialized FICP review. CEMBS must evolve to attract younger clients

**P.30 FINAL WORDS**  
Impact investing, asset class on the block

**BY CHIP BRIAN**  
Investor panacea? Generic drug sector holding its own

**NEWS** In sharp contrast to the branded pharmaceutical market, which has stalled in this difficult economy, the generic-drug market is enjoying financial success. The generics market remains a major growth area in the global healthcare market. That growth has been partly driven by a containment in several native healthcare sectors, with governments seeking to promote

## ADVISOR'S EDGE REPORT

August 2011 / vol. 7 no. 7

www.advisor.ca

**1.75%**  
Personal Advantage Account

Manulife Bank  
For your future

## TACTICAL ADVANTAGE

Tactical asset allocation can be tricky; here's what it is and how it's done

**NEWS** Should investors check their portfolios out? The strategic asset mix, also referred to as the long haul, regardless of what happens in the market on a monthly, quarterly or yearly basis? Or should money managers take a more flexible approach to the way they slice up their clients' asset class percentages?

Two top portfolio managers answer this question by explaining the difference between strategic and tactical asset allocation, and how and when to employ the latter.

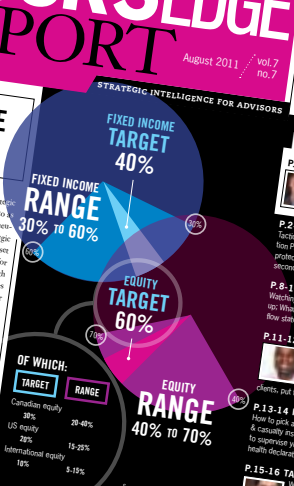
**Strategic vs. tactical**  
Let's say you've assessed your client's risk tolerance and investment goals for the next five or ten years, and on this basis constructed a portfolio with 60% invested in equities and 40% in bonds (see illustration, this page).

This is the client's strategic asset mix, also referred to as the long haul, regardless of what happens in the market on a monthly, quarterly or yearly basis? Or should money managers take a more flexible approach to the way they slice up their clients' asset class percentages?

Two top portfolio managers answer this question by explaining the difference between strategic and tactical asset allocation, and how and when to employ the latter.

But a lot can happen between the inception of the portfolio and the end of the ten-year period that such investment goals are pinned on. This is where tactical asset allocation comes into play.

"Tactical asset allocation refers to the flexibility you bring into the process of deploying capital," says Stein. "Advisors shift money on a shorter-term basis — a period of weeks or months —



**INSIDE**  
P.6 FINANCIAL PLANNING  
Death, federal budget, RPs can add effective retirement planning

**P.2-4 NEWS**  
Tactical asset allocation: Informa how you segment your clients in second marriages

**P.8-10 INVESTMENTS**  
Watching the ETF category grow up: What to watch for on cash flow statements

**P.11-12 YOUR PRACTICE**  
Time to update how you segment your clients. To attract HW clients, put together a plan

**P.13-14 INSURANCE**  
How to get a HW priority & casualty insurer: 15 important health decisions

**P.15-16 TAX**  
When a brother may be liable to a beneficiary, CEMBS professionals not always fast

**P.16-17, 25 ESTATE PLANNING**  
Easy way to be a philanthropist: Contribute life for business owners; Issues with passing on the family cottage

**P.26 FINAL WORDS**  
Advisor has firsthand knowledge of donor-advised funds

**Round two**  
How to protect your clients' assets in second marriages

**NEWS** "All you need is love" is probably not what Beate Paul McCartney hummed after his \$10-million divorce from Heather Mills in 2008. In hindsight, he also needed a prenuptial agreement.

According to the latest Statistics Canada research, 41% of divorces are expected to end in annulment. In a 2009 study by Dr. Anne-Marie Lambert of York University, of those individuals facing divorce, approximately 70% of men and 58% of women will remarry. Remarriage is more common among immigrants than Canadian-born citizens, and in a minority phenomenon known as a marriage phenomenon because of a preference for cohabitation. A divorce can leave or personal wealth, so creating a strategy to preserve individual wealth for marriage is even more important, as their first marriage has likely eroded their net worth. ▶

**powerSHARES**  
Leading the Intelligent ETF Revolution

PowerShares ETFs Destination TSX

**Net stocks trending up**  
Internet Information Provider Sector showing strong results

**NEWS** People are using more information than ever before. What types of companies will find new growth opportunities in this rapidly changing ecosystem? The challenge is not just in understanding the technology, but also the fundamental skills in human communication behaviour. Driven by high bandwidth penetration, maturing "social" ▶

**FORUMS**  
HAVE RETURNED TO ADVISOR.CA

www.advisor.ca/forum

# ADVISOR'S EDGE REPORT

## APERÇU DU CONTENU

Advisor's Edge Report est une source clé de renseignements stratégiques pour les conseillers en placements canadiens. Chaque numéro propose un contenu exclusif qui tient les conseillers au courant de l'évolution du secteur, des dernières recherches et des événements ayant une incidence sur leurs activités professionnelles. La chronique «Face off» oppose deux conseillers qui débattent d'un sujet controversé. Enfin, dans les différentes rubriques d'AER, les meilleurs conseillers canadiens livrent leurs secrets sur la meilleure façon d'appliquer les solutions de placement et d'assurance et de mettre en œuvre les stratégies financières, fiscales et successorales.

**Fréquence de parution:** 12 numéros par an

**Tirage:** 37 031 (Source: ABC, juin 2011)

## CARTE DES TARIFS PUBLICITAIRES 2012

QUADRICHROMIE	1 x	5 x	10 x
Pleine page	13 062 \$	12 490 \$	11 529 \$
2/3 page	11 223 \$	10 782 \$	10 353 \$
Page magazine	12 590 \$	11 356 \$	10 782 \$
1/3 page	7 534 \$	7 237 \$	6 950 \$
1/4 page	6 401 \$	6 139 \$	5 886 \$
1/6 page	4 931 \$	4 729 \$	4 537 \$
Double page	22 628 \$	21 720 \$	20 849 \$
1/2 double page	20 586 \$	19 810 \$	18 674 \$

Escompte de 15 % pour les tarifs noir et blanc.

## COUVERTURES

QUADRICHROMIE	1 x	5 x	10 x
Couv. ext. arr.	17 882 \$	17 193 \$	16 516 \$
Première page tabloïde	13 721 \$	13 026 \$	12 382 \$
Couv. int. av.	15 830 \$	15 152 \$	14 605 \$
Couv. int. arr.	2 865 \$	2 722 \$	2 508 \$
Couv. int. av. double page	4 931 \$	4 729 \$	4 537 \$

Pour les nuances Pantone ou les couleurs d'accompagnement (Spot Colour), ajouter 1 050 \$ par couleur.



PLANIFICATEUR MÉDIA 2012

**Cathy Ellis**  
Directrice principale des comptes nationaux  
Tél.: 416 764-1513  
cathy.ellis@rci.rogers.com

**Julia Sokolova**  
Directrice des comptes nationaux  
Tél.: 416 764-1766  
Julia.sokolova@rci.rogers.com

**Karine Huard**  
Directrice des comptes nationaux  
Tél.: 514 843-2133  
karine.huard@rci.rogers.com

**Meredith Duditch**  
Éditrice adjointe  
Tél.: 416 764-2406  
meredith.duditch@rci.rogers.com

**Donna Kerry**  
Éditrice  
Tél.: 416 764-3805  
donna.kerry@advisor.rogers.com

**Philip Porado**  
Directeur de la rédaction  
Tél.: 416 764-3802  
philip.porado@advisor.rogers.com

**Michael Finley**  
Superviseur de la production  
Tél.: 416 764-3928  
michael.finley@rci.rogers.com

**HEAD OFFICE**  
Rogers Publishing Limited  
One Mount Pleasant Road, 7th Floor  
Toronto, Ontario M4Y 2Y5  
Tél.: 416 764-2000 Fax: 416 764-3934

**MONTRÉAL OFFICE**  
Les Éditions Rogers Limitée  
1200, avenue McGill College, bureau 800  
Montréal (Québec) H3B 4G7  
Tél.: 514 845-5141 Fax: 514 843-2183

**ROGERS**  
connect  
Innovate. Inspire. Engage.

# ADVISOR'S EDGE REPORT

## CALENDRIER ÉDITORIAL

Douze fois par an, les rédacteurs chevronnés d'Advisor's Edge Report proposent à leurs collègues des conseils pratiques, de nouvelles idées et des sujets de réflexion à considérer.

NUMÉRO	APERÇU	DATES IMPORTANTES		
		espace	matériel	expédition
<b>JANVIER</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les changements au portefeuille pour les clients en transition (séparation/divorce, nouveaux veufs ou problèmes de santé).</li> <li><b>Face off</b>: comment contrôler la volatilité et en faire profiter vos clients?</li> </ul>	28 décembre	4 janvier	16 janvier
<b>FÉVRIER</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comment mettre à l'épreuve un portefeuille?</li> <li><b>Face off</b>: l'assurance maladies graves se vendra-t-elle au Canada?</li> </ul>	25 janvier	1 <sup>er</sup> février	13 février
<b>MARS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les placements non-traditionnels.</li> <li><b>Face off</b>: pouvez-vous vendre un produit à votre client s'il ne le comprend pas?</li> </ul>	22 février	29 février	12 mars
<b>AVRIL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Stratégies d'option d'achat couverte.</li> <li><b>Face off</b>: avez-vous besoin d'un permis pour le marché des options?</li> </ul>	21 mars	28 mars	9 avril
<b>MAI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comment calcule-t-on le risque afin d'éviter la boîte à retardement?</li> <li><b>Face off</b>: la diversification existe-t-elle encore?</li> </ul>	25 avril	2 mai	14 mai
<b>JUIN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Couverture spéciale de la <i>Distributors Conference</i>.</li> <li><b>Face off</b>: l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (MFDA) survivra-t-elle?</li> </ul>	30 mai	6 juin	18 juin
<b>JUILLET</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le nouveau visage de l'investissement dans les matières premières.</li> <li><b>Face off</b>: les obligations municipales conviennent-elles au clients canadiens?</li> </ul>	4 juillet	11 juillet	23 juillet
<b>AOÛT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les revenus de retraite changent.</li> <li><b>Face off</b>: vos clients devraient-ils travailler jusqu'à 68 ans?</li> </ul>	1 <sup>er</sup> août	8 août	20 août
<b>SEPTEMBRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>REEE : que faire si l'enfant de votre client ne poursuit pas ses études?</li> <li><b>Face off</b>: les régimes enregistrés sont-ils la meilleure solution d'épargne-étude?</li> </ul>	29 août	5 septembre	17 septembre
<b>OCTOBRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comment combiner efficacement différents produits?</li> <li><b>Face off</b>: s'associer avec un spécialiste ou obtenir son permis?</li> </ul>	27 septembre	2 octobre	15 octobre
<b>NOVEMBRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Décaissement : quel est le pourcentage le plus sûr?</li> <li><b>Face off</b>: vaut-il mieux que vos clients remboursent leur hypothèque avant de prendre leur retraite?</li> </ul>	24 octobre	31 octobre	12 novembre
<b>DÉCEMBRE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Une nouvelle année : les tendances d'investissement en 2013.</li> <li><b>Face off</b>: la moyenne d'achat, est-ce que ça fonctionne vraiment?</li> </ul>	21 novembre	28 novembre	10 décembre

# ADVISOR'S EDGE REPORT

## SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES

### A) MESURES EN POUCES DES UNITÉS STANDARDS

	Largeur	Hauteur
Format tabloïd	10,8125	16,625
1/2 page	10,0625	8,3125
Format magazine	7,875	10,75
1/4 page	5,9375	8,3125
1/6 page horizontale	8	2,3125
1/3 page horizontale	10,0625	5,375
1/3 page carré	8	7
1/4 page horizontale	10,0625	4
2/3 page	10,0625	10,75
Oreillette	1,875	2,25
Bannière page couverture	1	6,0938

### B) FORMAT ROGNÉ

7,875 po de largeur sur 10,75 po de hauteur (200 mm sur 273 mm).

### C) PLEINE PAGE

Laisser 1/4 po (6 mm) de fond perdu sur les quatre côtés.

• Le format pleine page à fond perdu est de 8,375 po sur 11,25 po (213 mm sur 286 mm). Espace texte de sûreté: 7 po sur 10 po (177,8 mm sur 254 mm).

• Le format double page à fond perdu est de 16,25 po sur 11,25 po (413 mm sur 286 mm) pour rognage à 15,75 po sur 10,75 po (400,05 mm sur 273,05 mm). Espace texte de sûreté pour format double page: 14,5 po sur 10 po (368,3 mm sur 254 mm).

Laisser 1/4 po (6 mm) de chaque côté des petits fonds.

### D) FICHIERS ÉLECTRONIQUES

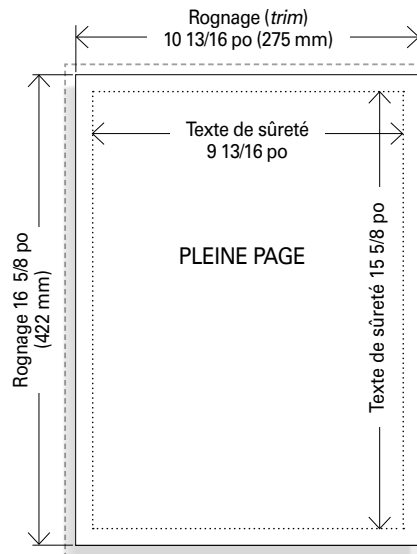
Le portail Magazines Canada AdDirect est un service gratuit en ligne conçu pour faciliter le processus de commande et de publication d'annonces publicitaires.

1) Allez à <https://addirect.sendmyad.com>

2) Téléchargez, pré-visionnez et révissez votre annonce

3) Approuvez votre annonce et l'envoi est automatique

**À NOTER: L'éditeur N'EST AUCUNEMENT RESPONSABLE de l'alignement de texte ou d'image qui traverse la marge intérieure pour les doubles pages ou la contiguïté avec un encart. Cela s'applique aussi pour tous les encarts. D'ailleurs, nous décourageons FORTEMENT le positionnement de texte et d'image dans la marge intérieure.**



Ajouter 1/4 po (6 mm) aux quatre côtés sur fond perdu

### E) PROCÉDÉ D'IMPRESSION

Offset

### F) RELIURE

Piqûre à cheval

### ENCARTS/ENSACHAGE

Tarifs et quantités sont disponibles sur demande.

### COMMISSION

- La commission d'agence (accordée uniquement aux agences reconnues) s'élève à 15 % du montant brut de la facture établie pour l'espace, la couleur, le fond perdu, la position et pour les frais de papier d'encarts spéciaux.
- Les prix sont assujettis à la/aux taxe(s) de ventes où elle(s) s'applique(nt). Les prix sont sujets à changement sans préavis.
- Les comptes sont payables au bureau de la publication en monnaie canadienne ou en fonds équivalents au taux de change en vigueur au moment du paiement.